

В НОМЕРЕ:



Главный редактор
В.Н. Володина

Члены
редакционного совета:

д.э.н., академик РАЕН
В.Н. Шенаев,
д.э.н., проф. И.П. Хомингч,
д.э.н., проф. Я.М. Миркин,
к.э.н., проф. Р.Г. Ольхова,
к.э.н., доц. Н.М. Легонькова,
к.э.н. Н.В. Смородинская,
к.э.н. Н.А. Шлепина

С 2000 г. журнал
включен в список
обязательной научной
литературы
для ВУЗов
по специальности
060400
"Финансы и кредит"

Верстка
И.В. Самохваловой

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК:

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

(Материалы постоянно действующего
методологического междисциплинарного семинара
по проблемам «новой экономики»)

Международные аспекты формирования рыночной экономики в России	2
КАРПОВА С.В. Международная маркетинговая политика современных ТНК на российском рынке	3
ШАХОВСКАЯ П.С. ДНЕПРОВСКАЯ И.В. Защита национальных интересов на микроуровне в условиях международных товарных рынков	7
КРАСАВИНА П.Н. Валютная либерализация	12
КОВАЛЕВ В.В. Внешние факторы уязвимости российской экономики	13
ПИВОВАРОВА М.А. Соразвитие российского и мирового хозяйства	15
ВАФИНА Н.Х. Проблемы обеспечения эффективной транснационализации производства	17
ЦЫГАЛОВ Ю.М. Международные аспекты интеграции предприятий черной металлургии в России	23
ПОЛЮБИНА И.Б. Агрэкономика в контексте вступления России в ВТО	25
БУДКЕВИЧ Г.В. Международный аспект рефор- мирования «сервисной экономики» России	29
ЮДАНОВ А.Ю. Маркетинговая составляющая современных конкурентных процессов в России	32
Пресс-репизы	34, 35

Тел./факс
(095) 456-06-08
e-mail: vikiniki@aha.ru
Адрес: 125499, Москва,
Кронштадтский бул.,
37^б, аудитория 107
(здание Финансовой
академии)

© Журнал "БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ".

Учредитель: ООО "Фининформсервис НИКА". Свидетельство ПИ 1 77-1026.

Издается с января 1995 г. Усл. печ. л. 5,0. Тираж 1000 экз.

Подписной индекс по каталогу "Роспечать" 39369

За содержание материалов и рекламы редакция ответственности не несет. Ссылка на журнал обязательна. Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции.

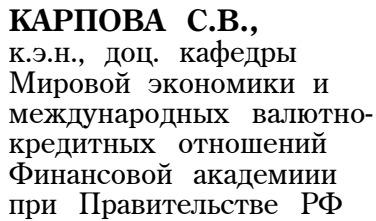
МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

**(материалы постоянно действующего
методологического междисциплинарного семинара
по проблемам «Новой экономики»)**

С 2004 года на кафедре экономической теории Финансовой академии при Правительстве РФ действует методологический междисциплинарный семинар по проблемам «новой экономики», материалы заседаний которого будут периодически публиковаться. Первое заседание было посвящено теме «Международные аспекты формирования рыночной экономики в России». Рассматривались доклады по следующим основным направлениям:

- международная конкуренция как фактор формирования рыночного поведения фирм;*
- проблемы валютной либерализации в России, влияние валютного курса на внешнеэкономическую деятельность предприятия;*
- международные аспекты уязвимости российской экономики;*
- проблемы соразвития национальной и мировой экономики;*
- влияние метапроцессов в глобальной экономике на экономическую безопасность в России.*

Приглашаем к участию в работе семинара всех, интересующихся проблематикой развития «Новой экономики».



КАРПОВА С.В.,
к.э.н., доц. кафедры
Мировой экономики и
международных валютно-
кредитных отношений
Финансовой академии
при Правительстве РФ

МЕЖДУНАРОДНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННЫХ ТНК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В данной работе рассматриваются три направления международной маркетинговой политики транснациональных корпораций (ТНК) на современном этапе.



Маркетинговая политика ТНК в мире

Международный рынок переживает сегодня радикальную структурную перестройку, которой характерны три существенных признака:

- глобализация (сращивание локальных рынков);
- стандартизация (наличие аналогичных продуктов у конкурентов);
- персонификация (потребность клиентов в индивидуальном обслуживании).

С учетом этого можно выделить следующие современные закономерности развития ТНК:

- концентрация капитала (слияния и поглощения, создание стратегических альянсов);
- глобализация деятельности (распространение товаров и услуг, создание дочерних структур на наиболее привлекательных зарубежных рынках);
- интернационализация капитала (привлечение наиболее дешевых инвестиций, независимо от страны их происхождения);
- интеграция промышленного и финансового капитала;
- диверсификация форм и направлений деятельности;
- использование новейших информационных технологий;
- следование требованиям международных стандартов регулирования национальных рынков.

Одной из черт современной **глобализации** является усиление значения прямых иностранных инвестиций. В роли прямого инвестора чаще выступают ТНК, для которых тесны границы национальных экономик. Перенос значительной части производства за рубеж, создание там множества филиалов, интегрированных в единую сеть производства товаров и услуг, позволяют ТНК использо-

вать ресурсы и конкурентные преимущества многих стран. Всего в мире насчитывается свыше 800 тыс. зарубежных филиалов, которыми владеют 63 тыс. родительских компаний. При этом 270 тыс. филиалов размещены в развитых странах, 360 тыс. — в развивающихся и 170 тыс. — в странах с переходной экономикой.

Главным конкурентным преимуществом ТНК является технологическое лидерство, обладание передовыми технологиями. В силу этого воздействие ТНК на научно-технический прогресс в мировом масштабе очень велико, они определяют направления его развития и, соответственно, структурные сдвиги в мировой экономике.

Возрастающее значение международного маркетинга объясняется меняющимся характером мирового рынка, перенасыщенного высококачественными и разнообразными товарами. Полным ходом осуществляется переход к принципиально иной концепции технологических процессов.

Говоря о **стандартизации** в международной маркетинговой политике ТНК, необходимо учитывать, что они стремятся к максимальной стандартизации и унификации внутренних процедур. Стандарты качества, финансовые и бюджетные нормы, кодекс поведения, независимо от страны, должны быть едиными. При этом за местным менеджментом и маркетингом сохраняется значительная степень свободы при решении конкурентных задач.

Персонификация в международной маркетинговой политике ТНК подразумевает использование комплексного подхода к продвижению ее продукции на основе применения

«интегрированных маркетинговых коммуникаций». Это новый взгляд на весь комплекс продвижения товара, отход от прямой массовой рекламы и переход к дополнительным способам — коммерческий ПР, стимулирование сбыта через различные акции (проведение конкурсов, лотерей, фестивалей и др. нестандартных акций), брэндинг, мерчендайзинг. Маркетологи формируют целый блок, с единым финансированием, менеджментом и идеями.

Например, сегодня более 65% средств, выделяемых на маркетинг в США, расходуются на продвижение, специальные мероприятия, спонсорство, ПР и брэндинг.

Усиление роли «интегрированных маркетинговых коммуникаций» обусловлено следующими факторами:

- Снижение эффективности массовой рекламы, прежде всего, телевизионной (России это еще предстоит пережить).

- Трансформация СМИ, во многом под влиянием Интернета и других технологий.

- Революционные изменения в психологии потребителя — **«потребителя нового типа»**, для которого характерно стремление к интерактивному двустороннему общению с производителем, к более полной информированности о нем. Этот потребитель предпочитает компании с более выраженной социальной позицией, но одновременно он — большой индивидуалист и рационалист, у него особое отношение к культуре совершения покупки, он считает потребление самоценным видом деятельности.

- Растущая сегментация рынка, требующая дискретного подхода, выделенных каналов ком-

муникации, по которым рассылаются индивидуально подготовленные послания.

- Диверсификация бизнеса современных ТНК.

- Брэндинг (управление торговой маркой) и мерчендайзинг (работа с товаром и брэндом в торговом зале).

Маркетинговая политика ТНК в России

Важнейшая реальность реформируемой российской экономики — стремление хозяйствующих субъектов разных форм собственности освоить современные рыночные инструменты предпринимательства, включая маркетинговые.

Потребность в использовании маркетинга на внутреннем российском рынке нарастает постепенно, по мере его вызревания и превращения в перспективный рынок. А в области внешнеэкономической деятельности маркетинг с его возможностями необходим в полном объеме именно сегодня.

К российской экономике большой интерес проявляет иностранный капитал. Российский рынок при всей его нынешней рискованности потенциально привлекателен для зарубежных предпринимателей с точки зрения инвестирования.

Историю вхождения иностранных компаний на российский рынок можно условно разделить на три этапа:

1 этап. Период становления — 1992-1993гг. Иностранный бизнес еще не был широко распространен. Из крупных ТНК на российском рынке функционировала, например, Intel (1992г.), которая практически сформировала национальный компьютерный рынок России.

2 этап начался в 1996 г. Отно-

сительная стабилизация и рост покупательского спроса спровоцировали настоящий бум. В конце 1997 г. в России были зарегистрированы 23000 предприятий с иностранными инвестициями. Среди них представительство компании Benetton по странам СНГ и Балтии, американская фармацевтическая компания ICN и др.

3 этап. После августовского дефолта 1998 г. постепенно стал оживляться бизнес. Начиная с 2000 г., возникла *новая тенденция: крупные иностранные компании стали налаживать производство в России.* Два крупнейших проекта такого рода — сборочные производства Ford Motors и General Motors во Всеволожске и Тольятти. Ford Motors, обладающий мировым брэндом, стремится к максимальной стандартизации и унификации внутренних процедур.

В настоящее время в России функционируют различного рода крупные корпорации, которые можно разделить на четыре группы:

- Крупные акционерные компании, созданные с участием стратегических жизнеобеспечивающих предприятий и крупных банков, находящихся под имущественным государственным контролем («Газпром», РАО «ЕЭС России»). Особо выделяют группу вертикально интегрированных нефтяных корпораций, возникших путем передачи госпакетов акций участников в уставные капиталы центральных компаний («ЛУКОЙЛ»).

- Финансово-промышленные группы (ФПГ), образованные по соответствующему законодательному акту (включая ФПГ холдингового типа, а также ТНК).

- Промышленные и торговые

промышленные компании, оборудованные по законодательству об АО на основе экспансии промышленных или торговых фирм («Тулачермет» с банком «Российский кредит»; АО «МКФ Красный Октябрь»).

- Банковские холдинги, контролирующие промышленные объекты.

Проблемы создания и функционирования крупных корпораций в России:

- правовая база создания и функционирования крупных корпораций находится на стадии становления;

- отсутствует законодательная основа развития холдинговых принципов корпорирования (продолжает применяться Временное положение о холдингах 1992 г.);

- проблемы с правообеспечением развития российских ТНК в постсоветском пространстве (СНГ). Хотя в марте 1998 г. семь стран СНГ подписали Конвенцию о ТНК.

Одним из современных направлений маркетинговой деятельности зарубежных ТНК на российском рынке является брэндинг.

К современным особенностям брэндинга зарубежных компаний на российском рынке можно отнести:

С одной стороны, **адаптацию зарубежных торговых марок к российскому рынку с помощью изобретения новых российских названий.** Иностранные компании не только переводят собственные марки с латинского на кириллицу, но и начинают производить традиционный для россиян продукт именно под российскими марками. Например, чай «Беседа», выведен ТНК «Unilever». На всевозможные вкусовые тестирования, поиски наиболее привле-

кательного варианта упаковки и т.д. было потрачено более года и не менее 1 млн долл. Результат — появление в рекламе такого российского домашнего «домовенка». Например, компания SABMiller запустила в 1999 году торговую марку пива «Золотая бочка» и поставила задачу — создать лучшую в России национальную марку.

А с другой стороны, **продвижение зарубежными компаниями собственных брэндов.** Например, компания Procter & Gamble (Procter & Gamble East Europe — Восточная Европа) активно продвигает на российском рынке свои шампуни и бальзамы-ополаскиватели марки Pantene уже более 10 лет.

В настоящее время большинство из современных подходов собственной международной практики ТНК стали внедрять и на растущем российском рынке.

Особенности маркетинговой политики российских компаний

Все российские брэндыв можно разделить на две группы:

- **новые брэнды**, появившиеся в результате рыночных экспериментов последних лет;

- **старые брэнды**, существующие уже не одно десятилетие, еще с советских времен, например, «Кристалл», «Красный Октябрь», Аэрофлот.

Брэндыв национального масштаба в России почти нет.

В настоящее время маркетинговая деятельность вновь нарождающихся российских компаний западного образца только формируется. Для крупных, таких как ВБД, «Черкизовский» мясокомбинат, пивзавод «Очаково», концерн «Калина» и др., основными маркетинговыми подходами являются стан-

дарты западной маркетинговой политики с привнесением национальных особенностей. Отдельные из них налаживают свои международные маркетинговые подходы (например, ВБД в отношении продвижения в Европе своего морса).

В современных условиях большинство отечественных компаний, действующих на потребительском рынке, испытывают трудности в конкуренции с крупными западными ТНК. Проблемы компаний связаны с отсутствием необходимых капиталов и оборотных средств, отсутствием технологий, дефицитом необходимого сырья и оборудования, техническим отставанием и малоэффективным менеджментом и маркетингом.

Услуги в области маркетинга начали активно развиваться в России параллельно с развитием рыночных отношений в конце 80-х годов. Сегодня этот важный, хотя и малозаметный сегмент рынка профессиональных услуг находится в стадии структуризации. Идет процесс формирования профессионалов; за право называться полноценными консультантами борются фирмы, которые прежде занимались сбором информации в области производства и продаж какой-либо продукции, а также социологические фирмы, и все вместе они ожидают появления цивилизованного потребителя их услуг.

Только в последние 6-7 лет стали возникать фирмы, занимающиеся маркетинговыми исследованиями. Частные фирмы укомплектованы специалистами по сбору информации, системному анализу, социологии, экономике. Западные курсы, ориентированные на развитый, стабильный ры-

нок, сформировавшиеся психологические стереотипы и источники информации, имеют сомнительную ценность в российских условиях.

На экспорт приходится более 25% ВВП, и суммарный объем налоговых поступлений от него по-прежнему составляет существенную величину доходной части федерального бюджета. В сложившейся ситуации актуальной становится проблема создания государственной системы поддержки экспортного сектора экономики РФ. Как известно, государственное стимулирование экспортоориентированных производств сыграло исключительно важную роль в послевоенном восстановлении экономик стран Западной Европы и Японии, а также в преодолении отсталости и быстром подъеме ряда «новых индустриальных стран» (НИС).

Особо следует отметить необходимость государственного подхода в оказании маркетинговой помощи российским экспортерам, включающей следующий комплекс мер по стимулированию продвижения отечественной продукции на различные зарубежные рынки:

- проведение маркетинговых исследований зарубежных рынков и иностранных покупателей;
- организация торговых выставок и ярмарок;
- проведение рекламных кампаний за рубежом;
- осуществление мероприятий по public relations, direct mail, publicity.

Сегодня вновь в центре внимания российские производители, которые могут иметь успех на региональных рынках. Многие производства нужда-

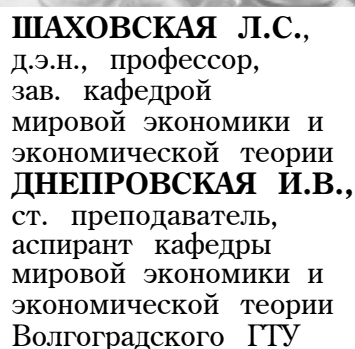
ются в коренной реструктуризации, но они уже осознают необходимость более близкого знакомства с рынком.

Между тем проблема выработки стандартов качества как нигде остро стоит на рынке маркетинговых услуг. Недостаток опытных специалистов и неразвитость рынка создали парниковые условия для расцвета низкопрофессиональных фирм, продающих иногда по дешевке, иногда за premium price свои маркетинговые эссе неразборчивым заказчикам. Сегодня в каждом из сегментов маркетинга есть не более десятка фирм, которым можно доверять.

Российские руководители отдают предпочтение маркетингу с сильным рекламным оттенком. Пожалуй, только в отдельных торговых структурах есть маркетинговые отделы с высококвалифицированными сотрудниками, которые способны правильно поставить и решить задачу.

В российских фирмах планирование маркетинговой деятельности носит спонтанный характер, и часто еще до завершения маркетингового исследования необходимость в нем отпадает. Фирмы обращаются к разовыми заказами, которые могут отменяться в процессе выполнения. Тем не менее рынок не стоит на месте, и каждый год спрос на маркетинговые услуги начинают предъявлять все новые и новые группы потребителей.

Таким образом, для большинства российских предприятий организация эффективной работы с учетом специфических условий России является важным моментом в их международной маркетинговой деятельности.



ШАХОВСКАЯ Л.С.,
д.э.н., профессор,
зав. кафедрой
мировой экономики и
экономической теории
ДНЕПРОВСКАЯ И.В.,
ст. преподаватель,
аспирант кафедры
мировой экономики и
экономической теории
Волгоградского ГТУ

ЗАЩИТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ НА МИКРОУРОВНЕ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ



Современное мировое хозяйство — это сложная система экономических отношений, возникающая между сильными и слабыми субъектами хозяйствования, подчиненная процессам глобализации и региональной интеграции. Первые формируют правила игры на международных рынках, закрепляя их законодательно с помощью всевозможных международных экономических институтов, вторые вынуждены подчиняться и выживать в современной агрессивной среде.

Кроме того, мировое хозяйство на настоящем этапе своего развития имеет множество проблем, одна из которых — несбалансированность рынков за счет перепроизводства товаров перерабатывающих отраслей промышленности, что вызвано сохранением и протекционистской защитой таких национальных производств, как металлургическая, нефтехимическая, легкая промышленность в странах постиндустриального типа. Развитые страны сохраняют предприятия этих отраслей, рассматривая их с точки зрения национальной безопасности, и, чтобы сохранить высокий уровень занятости населения, достойные пенсии и социальные пособия, несмотря на то, что этим странам даже с экологической точки зрения намного выгоднее покупать импортные аналоги.

Опыт целого ряда развитых и развивающихся стран показывает, что государство оказывает мощную поддержку своим производителям как формальными способами (то есть посредством установленных в рамках ООН и ВТО многосторонних конвен-

ций механизмов), так и неформальными методами (например, применяя запрещенные меры нетарифного регулирования, скрытые формы субсидирования внутреннего производства и т.д.). Все это заставляет задуматься о подлинном смысле, который сегодня вкладывается в понятие «свободная торговля».

Российскому бизнесу в суровых условиях выживания на мировых рынках требуются помощь и защита со стороны государства. Необходимость поддержки отечественных производителей как на внешних, так и на внутренних рынках очевидна. В настоящее время учеными и специалистами высказывается множество прогрессивных идей относительно оптимизации форм и механизмов осуществления государственной помощи реальному сектору, особенно, принимая во внимание объективный процесс вступления России в ВТО. Однако среди них мало таких, в которых анализируются внутренние возможности фирм самостоятельно отстаивать свои интересы на международном уровне.

В ответ на дискриминационный характер многих требований ВТО, в странах, формирующих отраслевые рынки, целиком ориентированные на экспорт, создается мощное лобби национальных производителей, требующих от правительства или законодателей протекционистских мер для защиты своей продукции на мировых рынках. В этом мощ-

ном хоре голосов почему-то забывается то очевидное обстоятельство, что институт международного частного права ещё никто не отменял. В современной системе международных отношений работают процедуры, позволяющие предприятиям доказывать свою непричастность к демпингу и прочим методам недобросовестной торговли.

Следует отметить, что существующие механизмы апелляции излишне сложны, требуют особых навыков и знаний, а система подачи и рассмотрения бумаг достаточно бюрократична. Однако это реальный шанс для предприятия обратить внимание на свою деятельность и вернуть доходные рынки сбыта. Зачастую приходится констатировать, что российские собственники периода реформ занимают неоднозначную позицию в отношении государства. Получив предприятия в свои руки, и тем самым взяв на себя полную ответственность за их деятельность, они оказались к этой ответственности не готовы: основные фонды многих предприятий полностью физически и морально изношены.

Иностранные конкуренты использовали девяностые годы прошлого столетия для оснащения своих предприятий технологиями нового поколения, в то время как российские экспортеры насыщали внешние рынки дешевой продукцией. Например, используемые сегодня передовые технологии в металлургии развитых и разви-

вающихся стран позволяют по некоторым маркам стали выпускать продукцию, себестоимость которой оказывается ниже нашей отечественной, несмотря на высокую социальную составляющую. В этой ситуации российский бизнес надеется на помощь государства, которое вследствие ряда причин (в частности, из-за продолжающегося оттока капитала, который ежегодно составляет не менее 15-20 млрд. долл. или около 11% ВВП)¹ не может себе этого позволить.

Отечественные собственники и управленцы периодически забывают о том, что живут и работают в условиях развивающегося рынка, продолжая уповать на государственные субсидии, федеральные программы помощи, протекционистские барьеры, политическое влияние на экономических партнеров и т.д. Но-стальгические воспоминания о безоблачных социалистических временах всё ещё характерны для отечественного реального сектора.

Отношения на рынке, независимо от его масштабов, — это всегда конкуренция, которая приобретает подчас довольно острые формы. Все усложняющиеся правила поведения на рынке требуют постоянной учебы, а неудачами мы обязаны собственной неконкурентоспособности и нерасторопности.²

Обращаясь к проблемам формирования возможностей внутреннего иммунитета предприятия против санкций ино-

¹ Богомолов О. Сложный путь интеграции России в мировую экономику // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — №9. — С.9.

² Шейнис В. Национальные интересы и внешняя политика России // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — №4. — С.36

странных государств, следует перечислить направления и методы их реализации. Согласно положениям международного частного права и национальному законодательству демократических государств в отношении импорта товаров, способного причинить ущерб или создать угрозу ущерба национальной экономике, применяются либо антидемпинговые, либо компенсационные пошлины.

Демпинг справедливо признается самым сложным явлением в международной практике XX века⁵, что, в свою очередь, определяет различия в антидемпинговых мерах разных стран. Международное регулирование их применения, начавшееся полвека назад, сталкивается с целым рядом сложностей, но продолжает совершенствоваться.

Основным документом в сфере антидемпингового права является Антидемпинговый кодекс 1994 года или «Соглашение об интерпретации ст. VI ГАТТ 1994 года» (далее по тексту — Кодекс). Он состоит из трех частей и 18 статей и имеет структуру, которая предельно ясно показывает его суть.⁶

• часть I: ст. 1 «Принципы», ст. 2 «Определение демпинга», ст. 3 «Определение ущерба», ст. 4 «Определение отечественной отрасли промышленности», ст. 5 «Инициирование и последующее проведение расследования», ст. 6 «Доказательства», ст. 7 «Временные меры», ст. 8

«Обязательства по ценам», ст. 9 «Наложение и взимание антидемпинговых пошлин», ст. 10 «Ретроактивность», ст. 11 «Срок действия и пересмотр антидемпинговых пошлин и обязательств по ценам», ст. 12 «Публичное уведомление и объяснение вынесенных решений», ст. 13 «Судебный пересмотр», ст. 14 «Антидемпинговые меры от имени третьей страны», ст. 15 «Развивающиеся государства — участники»;

• часть II: ст. 16 «Комитет по антидемпинговой практике», ст. 17 «Консультации и урегулирование споров»;

• часть III: ст. 18 «Заключительные положения».

Кроме того, Кодекс завершают два приложения, являющиеся его неотъемлемой частью: «Процедуры расследований на месте согласно ст. 6.7» и «Наилучшая имеющаяся информация в значении ст. 6.8».

Все региональные договоренности в области демпинга носят подчиненный характер и должны соответствовать закрепленным в данном кодексе требованиям.

Пункт 2 ст. 2 Кодекса показывает, что основой для установления наличия демпингового импорта товаров на таможенную территорию государства-импортера является демпинговая маржа, которая определяется сопоставлением двух элементов: нормальной стоимости и экспортной цены.⁷

Определение нормальной

стоимости зависит от того, из какой страны осуществляется ввоз товаров. В отношении поставок из развитых стран применяются стандартные методики расчета нормальной стоимости:⁸

• цены, определенной в обычных условиях торговли на идентичный или аналогичный товар, предназначенный для местного потребления в стране его производства;

• себестоимости товара в стране его происхождения с прибавлением прибыли и издержек;

• цены продажи товара в третьей стране.

Для государств с нерыночной экономикой основной элемент, необходимый для подсчета демпинговой маржи, рассчитывается по иным методикам, с учетом ряда факторов, основными из которых признаны:

• административное удобство;

• наличие аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, проданного в достаточных количествах;

• схожесть производственных процессов и технологических стандартов.

Для расчета нормальной стоимости в отношении страны с нерыночной экономикой применяются цены рынков третьей страны с рыночной экономикой или государства-импортера. Такой подход является явно дискриминационным.

⁵ Григорян С.А. Всемирная торговая организация и интересы России. Международно-правовые аспекты. — Ростов-на-Дону: Книга, 2002. — С.58.

⁶ Шепенко Р.А. Антидемпинговый процесс. — М.: Дело, 2002., С. 274-275.

⁷ Возможно применение термина «нормальная цена», значение которого полностью совпадает со значением понятия «нормальная стоимость».

⁸ Шепенко Р.А. Антидемпинговый процесс. — М.: Дело, 2002., С. 285.

Во-первых, в результате использования специальной методики демпинговая маржа для стран с нерыночной экономикой будет присутствовать всегда.

Во-вторых, третья страна с рыночной экономикой предлагается национальными производителями страны-импортера, затеявшими проведение антидемпингового расследования, в то время как экспортеры и производители стран с нерыночной экономикой фактически не имеют времени для изучения дела и предложения своей страны для сравнения.

В том случае, когда деятельность отечественного предприятия подпадает под антидемпинговое расследование, в отношении российских экспортеров и производителей будут применяться стандартные методики, так как РФ в 2002 году была признана США и ЕС страной с рыночной экономикой.

В начале 90-х годов XX века отечественные экспортеры получили возможность самостоятельного выхода на внешние рынки, минуя институт спецэкспортеров. Не зная положений международного частного права, они вели стихийную торговлю на мировых рынках, зачастую применяя бросовые цены. Прибыль получалась за счет сокращения социальной составляющей. На некоторых предприятиях заработная плата не выплачивалась вообще. В результате в 28 странах мира против отечественных металлургов ведутся раз-

личные антидемпинговые процессы⁹. Аналогичная ситуация для других перерабатывающих отраслей российской промышленности.

В настоящее время у отечественных экспортеров и производителей больше возможностей оградить себя от антидемпинговых санкций. Для доказательства этого тезиса рассмотрим технику проведения антидемпингового расследования.

Следует особо отметить, что российские заинтересованные стороны могут реально повлиять на применение антидемпинговых санкций, даже учитывая то, что Россия не является членом Всемирной торговой организации. Возможность защитить себя есть у каждого конкретного предприятия, так как это предусмотрено Антидемпинговым кодексом 1994 года.

Победы российских производителей и экспортеров в антидемпинговой борьбе даже в условиях нерыночной экономики вызывают удовлетворение, но неоправданно малое количество выигранных дел заставляет еще раз вспомнить о менталитете российских собственников и управленцев, их недалекости, когда экономят на сравнительно небольших издержках по проведению процедуры, а теряют емкие, платежеспособные целевые рынки. Следует отметить также пренебрежительное отношение отечественного бизнеса к нормам международного частного права.

Согласно международному законодательству, одновременно с уведомлением о начале расследования, предшествующего введению антидемпинговых мер, уполномоченный орган (правительство, конкретное министерство, департамент или комитет) направляет перечень вопросов заявителю, известным импортерам, иностранным экспортерам и производителям товара, о которых присутствует информация в материалах антидемпингового дела.¹⁰

Необходимо отметить важность соблюдения принципа прозрачности соответствующего процесса. Следовательно, если заинтересованное лицо, будь то экспортер, импортер, или национальный производитель страны-импортера, отказалось от предоставления информации по запросу уполномоченного органа, не представило запрашиваемую информацию в установленные сроки или есть обоснованные сомнения в достоверности представленной информации, то уполномоченный орган принимает решение на основе той достоверной информации, которая имеется в его распоряжении.¹¹

Данное положение законодательства указывает на прямую заинтересованность экспортеров и национальных производителей в немедленной реакции и скорейшем предоставлении достоверной информации, что, в свою очередь, способно существенно снизить демпинговую маржу или вообще доказать отсутствие демпин-

⁹ Мегведков М. Не надо демонизировать ВТО // Металлоснабжение и сбыт. — 2002. — апрель. — С.15.

¹⁰ Шепенко Р.А. Антидемпинговый процесс. — М.: Дело, 2002., С. 249.

¹¹ Там же, С.251.

га, либо ущерба экономике страны-импортера.

Как уже было отмечено выше, практика работы отечественных экспортеров на внешних рынках содержит примеры, доказывающие возможность избежания демпинговых санкций. АО «Силикамский магниевый завод» и АО «Ависма», обвинявшиеся в поставках в США по демпинговым ценам магния и магниевых сплавов, обратившись за помощью к американкой адвокатской конторе «Wilmer, Cutler & Pickering» 12 мая 1995 года, добились завершения антидемпингового процесса без установления антидемпинговых пошлин. Вместе с тем поставки отказавшихся от

сотрудничества российских экспортеров подлежали обложению окончательной антидемпинговой пошлиной в размере 100, 25%.¹²

Анализ возможностей самостоятельной защиты предприятия на внешних рынках от антидемпинговых санкций позволяет говорить и о возможности проведения расследования на территории страны-экспортера или продавца товара, являющегося объектом расследования, с целью проверки достоверности информации или получения дополнительных сведений. При наличии оснований заинтересованные стороны имеют право предоставлять дополнитель-

ную информацию устно, но устные объяснения затем подлежат обязательному закреплению на бумажном носителе.

Кроме того, государство, в случае причинения ему ущерба или наличия угрозы ущерба, имеет право ввести заградительные пошлины, которые могут достигать 30% от таможенной стоимости товара — объекта разбирательства.

Сотрудничество же отечественной науки и бизнеса позволит не только укрепить позиции российских экспортеров на внешних рынках, но и даст возможность оградить внутренний рынок от разрушительных потоков нежелательного импорта.

¹² Варгуль Н. Хотят ли русские в ВТО? //Коммерсантъ. — 1995. — №28. — С.16.

Редакция журнала

"ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ, ИНВЕСТИЦИИ"

приглашает страховые и финансовые компании, а также банки к сотрудничеству в области размещения коммерческой информации по следующим расценкам:

Размер информационного блока	Печать одноцветная	Печать двухцветная		Печать четырехцветная	
		в тексте	2, 3 стр. обложки	в тексте	2, 3 стр. обложки
A4	400	850	1 600	1 800	2 400
¹ / ₂ A4	300	600	1 300	1 000	1 900
¹ / ₄ A4	250	450	800	750	1 200
¹ / ₈ A4	150	300	500	580	700
¹ / ₁₆ A4	100	200	350	350	540
Публикация баланса и отчета о прибылях и убытках: полоса A4 — 250.					

Цены указаны в у.е.

КРАСАВИНА Л.Н.,
д.э.н., профессор,
директор Центра
фундаментальных и
прикладных исследований
Финансовой академии
при Правительстве РФ

ВАЛЮТНАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ



Валютная либерализация как фактор развития рыночной экономики стала глобальной тенденцией мирового сообщества. Россия вступила на этот путь, отменив валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса в 1992 г. без всякой подготовки предпосылок. Поэтому результаты шоковой валютной либерализации были в большей степени негативными, чем позитивными.

Аналогичные последствия возможны в результате поспешного перехода к полной конвертируемости рубля в 2007 г. Неизбежное в этой связи усиление рыночной конкуренции и рисков опасно для неконкурентоспособных российских предприятий и банков. Россия также не готова к значительному притоку иностранных инвестиций (если он будет) из-за отсутствия эффективного рыночного механизма перераспределения капитала. Поспешная отмена ограничений по международному движению капитала усилит его отток для минимизации налоговых платежей и страхования риска кризисных потрясений и преследования их владельца.

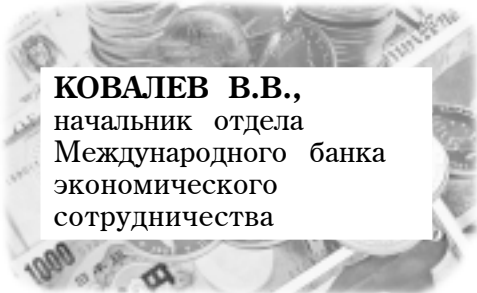
Учитывая мировой опыт, целесообразно продолжать постепенную отмену валютных ограничений по миграции капитала по мере создания необходимых предпосылок, не форсируя этот процесс искусственно.

Продолжается подписка на журнал «БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ»

в агентствах:

«Роспечать», «Дельта-Пост», «Вся пресса», «Интер-почта», «Эльстат», «Центрэк»

Подписной индекс 39 369



КОВАЛЕВ В.В.,
начальник отдела
Международного банка
экономического
сотрудничества

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ УЯЗВИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**(или один шаг
к финансовому кризису)**



Российская экономика уверенно растет. После кризиса 1998 г. властям удалось укрепить налоговую и финансовую политику. В этом году ВВП России на 36% процентов выше показателя кризисного года, золотовалютные резервы превысили уровень 70 млрд долл, тогда как в кризисном году они были менее 8 млрд долл.; индекс фондового рынка миновал исторический максимум 1997 г., а рубль стал укрепляться. Агентство Moody's повысило рейтинг России до инвестиционного. Интеграция России в мировое сообщество способствовала развитию положительных тенденций в экономике страны. Таким образом, за непродолжительное время России удалось достичь политической стабильности, поднять доверие к себе со стороны международного сообщества, провести значительные институциональные преобразования, укрепить и развить экспортоориентированный сектор экономики.

Вместе с тем существуют внешние факторы, представляющие определённую угрозу для российской экономической системы.

Отсутствие в России отлаженного рыночного механизма и слабость российской банковской системы препятствуют эффективно перераспределению притока капиталов. Значительное положительное сальдо текущего платежного баланса и увеличивающийся приток капиталов в страну оказывают давление на валютный, денежный и фондовый рынки. При недостаточной развитости банковской системы и незначительных объёмах фондовых рынков это может привести к проявлению мыльных пузырей на кредитном рынке и рынке активов. Перегрев рынков обычно заканчивается кризисом, а следствием череды кризисов становится отток капиталов.

В структуре экономики преобладает сырьевой экспортноориентированный сектор (экспорт природных ресурсов превышает 80% в общем его объеме), который обеспечивает основные доходы бюджета и притягивает основную долю инвестиционных ресурсов за счет высокой эффективности, тем самым затормаживая развитие других отраслей. Определенную тревогу вызывают займы крупных экспортноориентированных компаний: им принадлежит 40% кредитов, выданных реальному сектору в стране, а обязательства нефинансового сектора перед иностранными кредиторами составляют 40 млрд долл. При продолжительном значительном снижении цен на экспортируемое сырье возникает возможность резкого снижения бюджетных поступлений, пересмотра бюджета и обострение проблемы выплат по долгам,

а в случае паники иностранные кредиторы могут предъявить требования о досрочном погашении кредитов, что в совокупности с 14 млрд долл. портфельных инвестиций нерезидентов может существенно истощить золотовалютные резервы страны. С другой стороны, отсутствие политики импортозамещения, приведшее к застою, например, в таких отраслях промышленности, как машиностроение, легкая и пищевая, только увеличивает зависимость от внешних ценовых факторов.

В недалекой истории европейские и ряд азиатских стран прошли этап валютной либерализации. Эти периоды ознаменованы учащением финансовых кризисов. Стоящие на повестке дня вопросы либерализации валютного законодательства и вступления России в ВТО открывают двери для влияния внешних факторов. Наша стра-

на интегрируется в мировое сообщество, и по мере роста открытости экономики возрастает угроза воздействия международных финансовых кризисов, потоков «горячих» денег, изменения процентных ставок и товарных цен. Сейчас это влияние незначительно.

У России есть опыт преодоления кризисов. Проведено множество исследований, обобщающих практику преодоления кризисных явлений в азиатских странах и странах с переходной экономикой. С учетом этих обстоятельств и накопленного позитивного потенциала экономического развития страна может справиться по отдельности с каждым кризисным явлением. Но возникновение в определенной последовательности указанных выше проблем может вызвать полномасштабный валютно-финансовый кризис.



Вниманию читателей!

Для интересующихся нумизматикой и бонистикой напоминаем, что продолжается подписка на журнал «Нумизматический Альманах» через каталог «Роспечать» (федеральный). Подписной индекс прежний — 71715. Периодичность — 1 раз в полугодие.

Кратко о журнале:

Наиболее полное функциональное периодическое издание по нумизматике и бонистике. «Нумизматический Альманах» издается с февраля 1997 года. На страницах «Нумизматического Альманаха» публикуются эксклюзивные материалы специалистов и коллекционеров по самому широкому кругу вопросов.

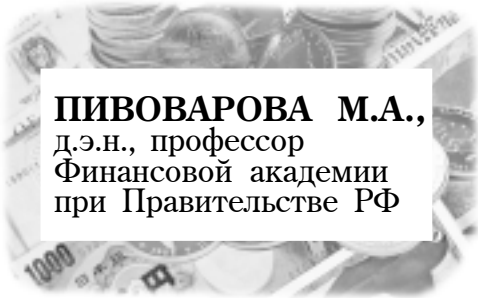
О чем пишем:

Монеты, банкноты, боны, жетоны, медали и награды. Конгрессы, конференции, выставки, находки, клады. История, современность, традиции, новости из-за рубежа.

В рубриках:

Античная и византийская нумизматика.
Русская и зарубежная нумизматика.
Бумажные деньги: история и современность.
Бонистика, фалеристика, медальерное искусство.
История музейных собраний.
Очерки о коллекционерах.
Памятные монеты России и зарубежья
(по материалам Центрального Банка России)

**125499, г. Москва, Кронштадтский б-р, д. 376 Финансовая академия, офис 107
Тел./факс (095) 456-06-08, e-mail: vikiniki@aha.ru**



ПИВОВАРОВА М.А.,
д.э.н., профессор
Финансовой академии
при Правительстве РФ

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Тенденции развития мирохозяйственной системы обуславливают необходимость ориентации национального хозяйства на тесное общение, сотрудничество и/или соперничество с другими государствами, установление взаимоотношений со всеми мирохозяйственными субъектами. Это есть взаимодополнение, соразвитие национальной экономики в рамках мирового хозяйства как целостности, сочетание развития и взаимозависимости.



Проблема функционирования национальной экономики в целостной мирохозяйственной системе имеет особое значение. Причем главная трудность состоит не в том, чтобы адаптироваться к правилам игры на мировой арене, а в обеспечении себе достойного и выгодного места в сложившейся структуре. Анализ диалектической связи между национальным и мировым хозяйствами показывает, что существует огромное разнообразие форм подключения к мировой системе. Одна и та же международная система может стимулировать экономическое развитие в одной стране и затруднять или ставить его под угрозу в другой. В условиях глобализации, когда мирохозяйственная система достигла определенной степени целостности, национальное хозяйство развивается как часть этой системы, в рамках сложившихся разнокачественных связей — структурных, связей субординации, управления и т.п.

Приспособление социально-экономической системы к глобальным тенденциям мирохозяйственного развития носит противоречивый характер. С одной стороны, имеют место вынужденные сдвиги, противоречащие сущности данной социально-экономической системы. Происходит встраивание чуждых ей элементов, с которыми необходимо ужиться. Такие элементы ослабляют ее устойчивость и придают ей черты переходного состояния. С другой — подобные изменения придают системе динамизм. Подключение к мирохозяйственной системе может способствовать прогрессу и развитию, но, отнюдь, не гармонии.

Тенденции развития мирохозяйственной системы обуслови-

вают необходимость ориентации национального хозяйства на тесное общение, сотрудничество и/или соперничество с другими государствами, установление взаимоотношений со всеми мирохозяйственными субъектами. Это есть взаимодействие, *соразвитие* национальной экономики в рамках мирового хозяйства как целостности, сочетание развития и взаимозависимости.

Можно выделить три типа соразвития: органический, атомистический, гармонический.

- Органический тип соразвития описывает связи, в которые мирохозяйственные субъекты вступают как части некоего органического мирового целого. Именно целое сосредоточивает в себе смысл их бытия. Это связи несвободной принадлежности или вынужденные (принудительные). Взаимодействие становится вынужденным, если внешняя среда объективно превышает уровень развития субъекта или если целое навязывает определенные ценности, методы, подходы всем субъектам взаимодействия.

- Атомистический тип соразвития описывает связи, которые представляют собой внешнее объединение субъектов, ставших на путь утверждения своего самостоятельного бытия.

- Гармонический тип описывает связи, которые являются синтезом позитивных моментов, заложенных в каждом из первых двух типов связей.

Каждому из названных типов соразвития свойственен

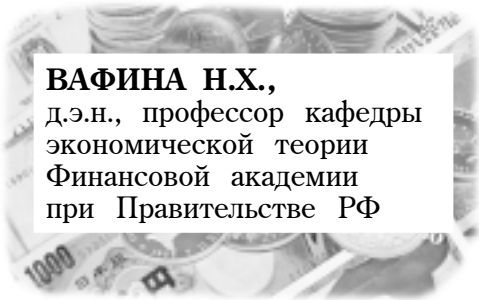
свой механизм взаимодействия, формирования ожиданий, разрешения конфликтов и т.д. В их рамках складываются и проявляются формальные и неформальные отношения, оценки, суждения, положительные и/или отрицательные стимулы и санкции, которыми обмениваются стороны в процессе взаимодействия. В итоге формируются различные подсистемы в целостной коммуникативной системе мирохозяйственного взаимодействия.

В основе выбора типа соразвития лежит взаимодействие двух разнонаправленных сил: глобальных и локальных. Поэтому при формировании стратегии функционирования национальной экономики в мирохозяйственной системе, с одной стороны, выявляются важнейшие тенденции и зависимости мирохозяйственного развития, вне связи с национальной спецификой. Формируется базовая модель, которая дает возможность адаптировать национальную экономику к мирохозяйственной среде, облегчает координацию в мировом масштабе. С другой стороны, выявляются национальные особенности экономики, которые вызывают отклонение от базовой модели, создают национальное своеобразие.

Основной проблемой становится нахождение баланса между национальными и интернациональными интересами. Оптимальное их сочетание не дано раз и навсегда, а зависит от конкретных усло-

вий и традиций каждой страны, от уровня эффективности общественного производства и других условий. Поэтому выбор модели соразвития связан с определением реальных возможностей адаптации национального хозяйства к изменяющимся условиям, а также с выявлением ограничений, которые ставит мирохозяйственная система. При этом существенное воздействие оказывает уровень социально-экономического развития и накопленный исторический опыт подобных преобразований.

Выступления антиглобалистов показывают, что поиск модели соразвития не имеет характер однонаправленного восхождения по лестнице вверх к соразвитию гармонического типа. Здесь неизбежны зигзаги, попятное движение. Различные типы соразвития сосуществуют одновременно и не всегда согласованно. В настоящее время можно даже наблюдать их столкновение. Формирование гармонического типа соразвития есть длительный процесс трансформации существующей системы. Необходим целенаправленный отбор форм взаимосвязей, позволяющих мирохозяйственным субъектам адаптироваться к радикальным переменам в условиях глобализации. Этому способствует гибкая политика всех участников взаимодействия, основанная на готовности координировать и согласовывать свои интересы с общими мировыми. От этого во многом зависит «вектор» исторической динамики.



ВАФИНА Н.Х.,
д.э.н., профессор кафедры
экономической теории
Финансовой академии
при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Важнейшей задачей современного периода становится создание системы мер по использованию возможностей транснационального предпринимательства для совершенствования внутренней структуры и повышения эффективности национальной экономики, а также по минимизации негативных последствий этой деятельности. Имевшее ранее место враждебное отношение ряда государств к деятельности иностранных ТНК сменилось одобрением и даже конкуренцией за привлечение транснациональных капиталов, так как постепенно сложились и развиваются механизмы достижения баланса интересов всех сторон, охваченных процессами транснационализации производства.



Одним из направлений соразвития российского и мирового хозяйства являются процессы транснационализации производства и капитала. Широкомасштабный выход производства за национальные границы, создание сети зарубежных филиалов, дочерних компаний, установление международных долговременных контрактных связей продиктованы крупными технико-экономическими сдвигами в производственной базе, в характере разделения труда на мировой арене. Современный научный подход связан с отражением принципиально нового качества многоуровневости развития, т.е., возникает необходимость отражения соподчиненности системы транснационального производства системе более высокого уровня — социо-эколого-экономической системе. В связи с этим существенное значение, на наш взгляд, приобретает изучение закономерностей развития транснационализации производства через призму качественных изменений в системе «общество — человек — техника — природная среда». Целесообразно проанализировать, как трансформация интересов и ценностных ориентиров в этой системе влияет на конкретные процессы транснационализации производства.

Транснациональный бизнес как форма производительной деятельности является частью системы более высокого уровня — социо-эколого-экономической системы. Поэтому транснационализация производства не должна противоречить взаимному существованию этих сопряженных систем, то есть должна обеспечиваться их коэволюция. Однако фактически процессы транснационализации производства зачастую не соответствуют задачам сохранения единства социальной, экономической и природной систем.

В работах многих экономистов подчеркивается, что специфической чертой современного экономического развития становится учет «внешнего фактора» (П. Самуэльсон), «внешнего ущерба» (А. Маршалл, А. Пигу), «поиски качества» (В.Росту), переход к системе «инновационного воспитания» (Дж. Боткин, А. Печчеи). Несмотря на различия в терминологии, большинство специалистов сходятся в том, что новые условия предполагают качественное изменение механизмов, роли и масштабов регулирования производительной деятельности, так как «чистая» рыночная конкуренция и исключительное стремление к максимизации прибыли (то есть к количественному экономическому росту) не способны обеспечить реализацию стоящих проблем. Необходима новая стратегия достижения богатства, основанная на эколого-экономических ценностях жизни. А. Тоффлер полагает, что «появление новой системы создания богатства подрывает каждую клеточку старой системы силы, изменяет ... бизнес, политику, национальное государство, структуру глобальной мощи». ¹ Предстоит совершить то, к чему призывал Н. Бердяев: «В сознании народов расслабляющая идея блага и благополучия должна быть побеждена укрепляющей идеей ценности. Цель жизни народов — не благо и благополучие, а творчество ценностей». ²

Качественное изменение структуры потребностей и мотиваций людей связано не толь-

ко с современной НТР, экологическим кризисом, с достижением некоторой «критической массой» населения определенного уровня благосостояния, ростом уровня культуры, но и с формированием ноосферы. В.И. Вернадский писал, что «под влиянием научной мысли и человеческого труда биосфера переходит в новое состояние — в ноосферу ... На наших глазах биосфера резко меняется и едва ли может быть сомнение в том, что проявляющаяся этим путем ее перестройка научной мыслью через организованный человеческий труд не есть случайное явление, зависящее от воли человека, но есть стихийный природный процесс, корни которого лежат глубоко и подготавливались эволюционным процессом, длительность которого исчисляется сотнями миллионов лет...» ³ История развития человечества подтвердила основные положения ученого, научная мысль на определенной стадии развития стала коллективным аппаратом формирования сознания сообщества.

Многие ученые занимаются в настоящее время определением совокупности условий, необходимых для обеспечения эколого-экономической безопасности регионов. Важное значение приобретает установление критических параметров — «пороговых значений», выход за пределы которых вызывает необратимые разрушения эколого-экономической среды. Это та «запретительная черта», которая должна учитываться и при осуществлении транснациона-

лизации производства. Исследование закономерностей развития транснационализации производства сквозь призму оценки взаимодействия в системе «общество — природа — человек» предполагает выяснение, каким образом, в какой мере состояние социо-эколого-экономической системы определяет процессы транснационализации производства и как это влияние следует отразить в критериях эффективности транснациональной деятельности.

Возникает объективная необходимость в субъекте, способном осуществить контроль за относительно непротиворечивым сочетанием социо-эколого-экономических интересов, реализуемых в границах определенных социо-эколого-экономических территориальных систем. Такую роль не могут сыграть (по причине разнонаправленности интересов) ни собственники, ни производители, ни государство, ни отдельные индивиды. Эту функцию может реализовать только субъект (субъекты), с одной стороны, интегрирующий (интегрирующие) всю совокупность имеющихся интересов, с другой — способный (способные) осуществить реально общественный контроль за развитием рассматриваемых целостностей. В таком качестве могут выступать, на наш взгляд, объединяющие население территориальные общности.

Формирование территориальных общностей состоит не в механическом расширении самостоятельности входящих в государства регионов или обра-

¹ Toffler A. Powershift. N.-Y. 1999, p. 11.

² Бердяев Н. Судьба России. - М.: Наука, 1990, С. 53.

³ Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста. - М.: Наука, 1988, С. 10.

зующих федерации субъектов, а в формировании отношений, гарантирующих защиту социально-экономических интересов различных территорий. Нельзя не видеть, что реализация территориальных интересов приводит порой к национально-территориальному авторитаризму. Однако в современном обществе разворачивается процесс, противостоящий этим тенденциям. Речь идет о формировании социально-экономических основ, образующих систему местного самоуправления. У местных сообществ появляются стимулы и, главное, возможности к обеспечению основной части своих повседневных потребностей в рамках локальных территориальных общностей. Однако местное самоуправление (как форма современных общественных отношений) складывается в результате достаточно длительных эволюционных изменений в социально-экономической и в социально-культурной сферах. Оно объективно вызревает, а не вводится указом и потому не может быть искусственно «насажено».

Укрепление позиций социально-экономических общностей, введение более жестких экологических стандартов на территории ряда регионов, где функционируют субъекты транснационального формирования, может привести к обострению противоречий. Чтобы сгладить эти противоречия, необходимо стимулировать экономические интересы производителей для работы в гармонии с природой. Многие экономисты считают назревшим включение в цену продукции затрат, достаточных для сохранения устойчивости и развития геосистемы. В экологизированной экономи-

ке цели производства должны определяться скорее принципами экологии и безопасными для здоровья людей условиями труда, нежели только законами прибыли. Это значит, что производство должно строиться на началах всеобщей пользы, а не утилитарной прибыли. К сожалению, в настоящее время все еще преобладают тенденции преувеличения ценности сегодняшнего дня над ценностями будущих периодов, а частные выгоды — над общественными. Однако уже нельзя уйти от проблемы приспособления производственной деятельности, в том числе процессов транснационализации производства, к потребностям социально-экономической системы в целом. Важную роль в связи с этим приобретает отработка механизмов взаимодействия подразделений транснациональных структур с органами местного самоуправления, которые становятся выразителями интересов по формированию окружающей среды с «качеством», адекватным «качеству» населения, проживающего в конкретных территориальных границах.

Жизненный цикл системы транснационального производства зависит от ее способности обеспечивать системные ценности в процессе функционирования. Увеличение длительности жизненного цикла всегда характеризует стабильность эффективных действий системы, связанной с рациональной адаптацией ее к окружающей среде, с рациональной эволюционной самоорганизацией ее внутренних структур при минимальной деструктуризации (деградации). Таких результатов могут достигать только открытые системы

транснационального бизнеса, то есть построенные на рыночных принципах и учитывающие интересы сопряженной системы — социально-экономической.

Специфическим методом регулирования транснационального бизнеса является *трансфертное ценообразование*, используемое во внутрикорпоративных потоках товаров, услуг или других активов на централизованной основе. Механизм образования трансфертных цен порождает серьезные проблемы для принимающих стран и стран базирования, поскольку от методологии установления трансфертных цен непосредственно зависит сумма прибыли, что, в свою очередь, влияет на размер налоговых поступлений. Различия в системе налогообложения государств, в которых располагаются подразделения транснационального бизнеса, стимулируют перекачивание прибылей через механизм трансграничных трансфертов. К манипулированию трансфертными ценами с негативными последствиями для принимающих стран или стран базирования ТНК могут побуждать и такие факторы, как уровень таможенных пошлин, политика репатриации доходов, уровень валютно-курсового риска, политика капитализации активов, антимонопольные обвинения, обвинения в демпинге, соображения распределения затрат.

Способность манипулировать трансфертными ценами в различных налоговых юрисдикциях обеспечивает более высокую долю средств, сэкономленных при выплате налогов, по сравнению с возможностями национальных предприятий. Этот аспект может стать компо-

нением стратегии вытеснения более слабых отечественных конкурентов с рынка. Равным образом злоупотребления при манипулировании трансфертными ценами могут привести к возникновению барьеров для выхода на рынок в результате значительной рыночной власти, которой обладают ТНК, благодаря своей более высокой прибыльности.

Через механизм трансфертов ТНК имеют возможность изымать из экономики стран с формирующимся рынком средства, которые могли бы использоваться для реинвестирования в этих странах. Недоплата налогов из-за вывоза прибылей за границу может оборачиваться сокращением государственных доходов и валютных резервов. Перекачивание прибылей также приводит к необоснованному сужению налоговой базы в одной стране с параллельным неадекватным её расширением в другой.

Таким образом, важнейшей задачей современного периода становится создание системы мер по использованию возможностей транснационального предпринимательства для совершенствования внутренней структуры и повышения эффективности национальной экономики, а также по минимизации негативных последствий этой деятельности. Имевшее ранее место враждебное отношение ряда государств к деятельности иностранных ТНК сменилось одобрением и даже конкуренцией за привлечение транснациональных капиталов, так как постепенно сложились и развиваются механизмы достижения баланса интересов всех сторон, охваченных процессами транснационализации

производства. Это не означает, что диктат с позиции силы ушёл в прошлое и утратил своё значение. Но объективные закономерности развития (закон продуктивной конкуренции и др.) обуславливают тенденцию к расширению конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества национальных государств и транснационального бизнеса.

Многоаспектная задача достижения баланса интересов решается в режиме диалога. Поэтому в современных условиях большое значение придаётся оформлению «диалогового начала» в механизме взаимодействия ТНК и правительств, сочетающего наступательные и оборонительные функции государственных органов власти в обеспечении национальных интересов. Важную роль играет умение находить такие национальные решения, которые были бы сопоставимы со стандартами мирового рынка и вместе с тем органически включали в себя защиту национальной безопасности.

Большое значение имеет создание постоянно действующих механизмов взаимоотношений государства и транснационального бизнеса через законы и постановления исполнительной власти, деловую и административную практику, которая не противоречила бы законодательству. Такова общая схема модели взаимоотношений государств с транснациональными структурами.

Её реальное наполнение конкретными мерами и средствами зависит от уровня развития экономики, степени её интернационализации и роли «внутренних рынков» ТНК.

В области законодательства государства не могут замыкать-

ся в национальных рамках, они должны учитывать международные правила и нормы. Иными словами, важнейшие функции государства как бы интегрируются в международные механизмы: усиление международной конкуренции в области технологии и экономики, перемещение предприятий за рубеж приводят к усилению конкуренции между национальными юридическими пространствами. Национальные механизмы регулирования различных областей, в том числе процессов транснационализации производства оказываются в той или иной мере зависимыми от национальных правил и норм. Таким образом, государственное воздействие на процессы транснационализации производства выступает в качестве одного из звеньев всё более усложняющегося механизма, регулирующего глобальные экономические отношения.

Важнейшим условием эффективного воздействия на процессы транснационализации производства является развитие **транспарентности**, то есть обеспечение доступности, прозрачности и достоверности информации. Вопросы транспарентности охватывают не только транспарентность политики фирм, но и транспарентность правительственной политики в области налогообложения, тарифов, перевода средств и т.п. Кроме того, ввиду коррупции в этих сферах государственной политики, нередко возникают серьёзные проблемы по поводу транспарентности отношений между ТНК и правительствами в связи с практикой трансфертного ценообразования и другими направлениями регулирования транснациональной дея-

тельности.⁴ Поэтому обеспечение прозрачности становится в современных условиях предпосылкой достижения баланса интересов национальных государств и транснационального бизнеса.

Необходимо отметить, что коллективные эффекты сложных систем в экономике, в частности, эффекты транснационального бизнеса не всегда поддаются внешнему контролю и не предсказуемы на достаточно большом промежутке времени. Поскольку экономические, экологические, социальные последствия транснационализации производства становятся глобальными, сложными и нелинейными, возникает необходимость новой модели коллективного поведения. На наш взгляд, в ходе эволюции транснационального бизнеса происходит становление важнейшего элемента его самоорганизации — самоосознания ответственности за возможные последствия деятельности. Поэтому, видимо, не случайна разработка многими ведущими ТНК кодексов поведения, по которым устанавливаются обязательства, добровольно берущиеся на себя компаниями.

Кодексы поведения транснационального бизнеса могут помочь в создании условий, позволяющих достичь желаемого развития событий и исключить нежелательное. По нашему мнению, эти модели коллективного поведения можно рассматривать в качестве социальных инноваций.

Стюарт Конгер определяет

социальную инновацию (или социальное нововведение) как «новый закон, организацию или процедуру, которая приводит к изменению отношения людей к себе самим и к другим людям».⁵ Кодексы поведения означают введение в рамках конкретной транснациональной системы новых принципов работы, предусматривающих экономическую, экологическую, социальную ответственность, то есть эта инновация имеет не технический, а социальный смысл и создаёт скорее новый потенциал действий, чем новое знание.

Таким образом, кодексы поведения вносят целенаправленные, позитивные и прогрессивные изменения параметров транснационального бизнеса. При этом свобода принятия решений не отвергается полностью, а ограничивается коллективными эффектами сотрудничества (с правительствами, общественностью, другими хозяйствующими субъектами).

Ещё на один аспект принятия Кодексов поведения ТНК необходимо обратить внимание. Как любое социальное нововведение они направлены на повышение психологического комфорта людей, на рост доверия к транснациональному бизнесу, на укрепление чувства сопричастности работников ТНК к осуществлению сотрудничества в развитии и, как следствие, на удовлетворение людьми своих потребностей самоутверждения и повышения общественной значимости их деятельности.

Таким образом, в современных условиях формируется и

развивается особая система воздействий, сочетающая рыночные, административные и сетевые способы регулирования, способная извлекать выгоды из различий потенциалов (производственного, научно-технического, финансового и т.п.) отдельных стран и регионов, где располагаются подразделения (элементы) транснационального комплекса.

Воздействие на транснациональный бизнес реализуется в рамках общей проводимой экономической политики, которая включает в себя структурную (промышленную, научно-техническую) и социальную политику, предусматривает меры в инвестиционной, производственной, финансовой, кредитно-денежной и внешнеэкономической сферах. Макроэкономическое регулирование, устанавливающее общие правила и параметры хозяйствования для всех типов организации, дополняется системой мер, регламентирующих поведение транснационального бизнеса.

В частности, должны быть чётко определены области применения режима наибольшего благоприятствования и национального режима (то есть создания для иностранных ТНК не менее благоприятных условий чем существующие для отечественных предпринимателей — в сфере регулирования товаров, инвестиций, перемещения граждан). В ряде случаев, исходя из национальных интересов, возможно введение обоснованных ограничений,

⁴ Трансфертное ценообразование. Серия документов ЮНКТАД по проблематике международных инвестиционных соглашений — Организация Объединённых наций, Нью-Йорк и Женева, 1999, с.36

⁵ *Conger S.* The History of Social Inventions, [http // www.globalideasbank.ird/BOV/BV-2.html](http://www.globalideasbank.ird/BOV/BV-2.html), 1999

например, на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих сетей и т.п.

Эта деятельность должна осуществляться, на наш взгляд, в соответствии с законами «*взаимной адаптации*» и «*взаимной опережающей многоуровневой адаптации*». Первый означает, что развитие (повышение надёжности и безопасности) в любых системах «есть процесс взаимной адаптации между системой и средой и между внутренними компонентами системы». ⁶ С учётом данного закона открываются и возможности переосмысления таких понятий, как стратегии и методы государственного регулирования системы транснационального производства.

Закон опережающей многоуровневой адаптации (внутренней и внешней) отражает сложные и динамичные приспособления рассматриваемых систем (национальных государств и транснационального бизнеса) друг к другу и к процессам самоорганизации и организации, происходящим на более высоком — глобальном уровне. Это означает, что вопросы воздействия на процессы транснационализации производства всё более приобретают международные параметры. В результате появилась достаточно разработанная система модельного подхода к решению, например, проблемы устранения двойного налогообложения международных переговоров и т.п. Достижение целей — получение всеми за-

интересованными странами разумных налоговых доходов с правильным определением при этом налоговых обязательств ТНК на основе адекватной политики трансфертного ценообразования осуществляется в ходе международной нормотворческой деятельности на двустороннем, региональном, многостороннем и глобальном уровнях.

Таким образом, основные формы реализации управляющих воздействий на процессы транснационализации производства заключаются в регулировании международных институциональных условий, то есть в согласованном установлении формальных (нормативно-правовых) ограничений и контроле за их соблюдением, а также в стимулировании добровольных неформальных инициатив, нацеленных на повышение управляемости транснациональной системой. Кроме этого, большое значение имеют финансовая, информационная, политическая и другие виды поддержки конкретных проблеморазрешающих проектов и программ.

Естественно, механизм регулирования транснациональной деятельности на международном уровне должен иметь свою структурно-функциональную организацию и использовать методы управления, адекватные природе глобальной социо-эколого-экономической системы «человечество — среда обитания», составной частью (подсистемой) которой являются транснациональные производственные сети. Очевидно, что эта система не имеет жёсткой


вертикали управления, поскольку она включает в себя суверенные страны, и поэтому наиболее приемлемыми представляются синергетические методы управления, ориентированные на целенаправленное стимулирование самоорганизации подсистем в соответствии с внутренними тенденциями их развития, не допуская ущерба состоянию системы более высокого уровня.

Необходимо находить оптимальную величину и «конфигурацию» регулирующего воздействия на процессы транснационализации производства. Степень «жёсткости» вмешательства будет зависеть от степени остроты проблемы глобальной эколого-экономической безопасности. Таким образом, основным критерием эффективного регулирования международной хозяйственной деятельности как системного процесса является взаимообусловленная безопасность мирового хозяйства и его структурных уровней и элементов (подсистем).

Повышение степени системной безопасности на основе международного регулирования процессов транснационализации предполагает:

- способность совместно оперативно решать возникающие проблемы, реализовать синергетические эффекты межгосударственного взаимодействия;
- повышение степени и качества информированности для предотвращения несогласованности в постановке и достижении цели — обеспечения сбалансированности интересов всех сторон, охваченных транснациональной деятельностью.

⁶ Экономическая теория (политическая экономия) Учебник под общей ред. акад В.И.Вегяпина, акад. Г.П.Журавлевой — М: ИНФРА — М, 1999, с.296



ЦЫГАЛОВ Ю.М.,
ОАО «Магнитогорский
металлургический
комбинат»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИИ



В последние два года в черной металлургии России идет активный поиск механизмов и путей интеграции предприятий в корпоративные структуры. Все руководители и собственники крупнейших предприятий отрасли единодушны в том, что к 2007 году в стране останется 1-2 суперхолдинга, способных составить реальную конкуренцию ведущим международным корпорациям. На сегодняшний день из 9 ведущих комбинатов черной металлургии страны только 3 не входят в межотраслевые интегрированные структуры и пытаются самостоятельно выстроить собственные промышленные группы: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат».

Международная практика показывает, что при слияниях и поглощениях в черной металлургии достигаются экономические эффекты в сотни миллионов долларов США за счет достижения синергетического эффекта, расширения масштабов производства, улучшения рыночных позиций, реструктуризации с целью рационализации работ и/или сокращения избыточных мощностей, расширения ассортимента продукции с высокой добавленной стоимостью. Реально эффективность достигается за счет ликвидации нерентабельных производств, исключения дублирующих операций, применения единой сбытовой сети, оптимизации логистики, комплексного использования ресурсов, снижения затрат на закупки (унификации спецификаций и скидки на объемы), сокращения управленческого аппарата.

Особенностью черной металлургии России является ее экспортная ориентация: за рубеж вывозится свыше 50% произведенной

продукции. В этом же заключается главная угроза для предприятий отрасли: большинство платежеспособных стран регулярно и оперативно проводят против российской стали мероприятия по защите собственного рынка. Интеграция отечественных предприятий позволит преодолевать протекционистские барьеры на зарубежных рынках.

Российское антимонопольное законодательство контролирует при слияниях и поглощениях 3 показателя: совокупную долю интегрированных предприятий на рынке конкретного товара (не более 35%), объем приобретаемых акций (20%) и стоимость сделки (по последним сведениям — до 100 млн долл. США). Также контролируются действия (координация, договоры, соглашения и т. п.), препятствующие конкуренции. Ограничения по максимальному пакету акций легко обойти путем дробления акций. Но совокупная доля отмеченных 3-х комбинатов на рынке металлопродукции значительно превышает допустимый уровень, а стоимость их слияний превысит 3 млрд долларов. Поэтому МАП может позволить слияние 2-х металлургических комбинатов только при серьезном обосновании усиления их конкурентоспособности на внешнем рынке или решении крупных социальных проблем внутри страны. Большинство металлургических комбинатов рентабельны и активно участвуют в решении социальных проблем регионов. Любые интеграционные действия, даже создание стратегических альянсов для работы на зарубежных рынках, создают благопри-

ятные возможности для подачи заявлений в МАП другими участниками российского рынка и могут повлечь серьезные имиджевые потери для крупнейших отечественных предприятий. В этом аспекте реальным направлением развития отечественной металлургии является международная интеграция.

Интеграция с зарубежными предприятиями позволит решить многие проблемы отечественных металлургов:

- снизить затраты и риски, связанные с ввозными и вывозными пошлинами;
- широко использовать передовой опыт производства и управления западного предприятия;
- сформировать более комфортные условия для вхождения предприятий отечественной черной металлургии в ми-

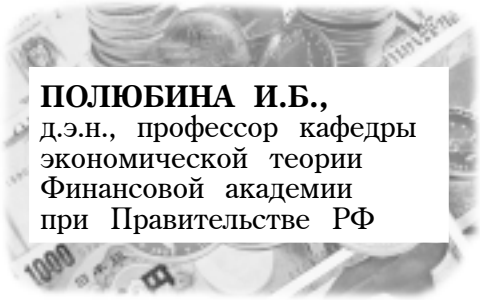
ровую систему экономики;

- сократить дефицит сырья на уральских предприятиях при интеграции с предприятиями республики Казахстан.

Российские металлургические корпорации, не связанные, как ОАО «ММК», проблемами приватизации государственных пакетов акций, осознали эти возможности и включились в аукционы по продаже металлургических предприятий-банкротов в странах Восточной Европы. ОАО «Мечел» приобрело заводы в Румынии и Хорватии, ОАО «НЛМК» — в Дании, ОАО «Северсталь» подало заявку на покупку завода в США. После продажи государственного пакета акций крупнейшего отечественного металлургического комбината — ОАО «ММК» процессы международной интеграции в черной металлургии ускорятся.

**Продолжается подписка
на журналы
«БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ»,
«ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ, ИНВЕСТИЦИИ»
подписку можно оформить:**

- ✦ В редакции с любого месяца по заявке в произвольной форме по факсу, телефону, электронной почте;
- ✦ На почте: каталог «Роспечать»;
- ✦ Через агентства:
 - Дельта – пост (095) 928-87-62
 - Интер – почта (095) 500-00-60
 - Вся пресса (095) 787-34-48
 - Эльстат (095) 160-58-48
 - Центрэкс (095) 456-86-01



ПОЛЮБИНА И.Б.,
д.э.н., профессор кафедры
экономической теории
Финансовой академии
при Правительстве РФ

АГРОЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Очевидно, что для России жизненно необходим длительный переходный период принятия правил ВТО, в течение которого следует исключить из общего регулирования ВТО некоторые товары (так поступила Япония в отношении импорта риса).

В то же время не следует забывать, что интересы потребителей продовольственных товаров противоречат интересам российских товаропроизводителей. Поэтому, вступая во Всемирную торговую организацию, России следует очень взвешенно подходить к проблемам интеграции в мировой рынок.



Вопрос о предстоящем вступлении России в ВТО и последствиях этого шага для отечественного агропродовольственного комплекса (АПК) сегодня является остродискуссионным. ВТО, функционирующая с 1 января 1995 года, является преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и основывается на соглашениях, достигнутых в рамках Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). В настоящий момент полноправными членами ВТО являются 136 государств. Ряд стран (более 30-ти), в том числе Россия, имеют статус наблюдателя и находятся на различных этапах присоединения к этой организации. На долю стран — участниц ВТО приходится 92% всей мировой торговли товарами и услугами.

Обеспечение продовольственной независимости является необходимым условием и сердцевинной достижения **продовольственной безопасности страны**, которая определяется, прежде всего, отношением объема импорта к объему производства собственной продукции, долей импорта в потреблении продуктов питания, либо сопоставлением изменения минимального дохода на душу населения и цен на продовольствие.

Регулирование внешнеэкономических связей в сфере потребления продовольствия, а также в обеспечении промышленными товарами аграрного сектора оказывает влияние на достижение продовольственной независимости страны. Россия подошла к рубежу критической зависимости от импорта продовольствия, которое может производиться в стране в достаточном количестве: сегодня более 40% продовольствия завозится в страну из-за рубежа. Вместе

с тем трудно переоценить роль сельского хозяйства в функционировании народнохозяйственного комплекса.

Материально-техническая база сельского хозяйства России в итоге инвестиционного кризиса АПК оказалась подорванной, что не могло не сказаться на результатах хозяйствования и представляет реальную угрозу продовольственной безопасности России. Техническая оснащённость сельского хозяйства снизилась до 40-60% к уровню нормативной потребности, а изношенность наличной техники составляет около 70%. Резко уменьшилось поголовье скота, удельный вес удобренной минеральными удобрениями всей посевной площади в последние годы не поднимался выше 27%, а органическими удобрениями — 3,2%. Недостаток ресурсного потенциала сопровождается снижением удельного веса затрат на оплату живого труда и беспощадной эксплуатацией земли, разрушением социальной сферы села, усложнением проблемы собственности, кадров.

В этой связи нельзя не согласиться с утверждением о том, что «траектория инвестиционного кризиса в аграрной сфере близка к «точке невозврата» (фиксирующей, что процессы разрушения накопленного производственного потенциала принимают необратимый характер)».¹

Следует отметить, что всякая экономическая политика позитивна лишь, когда она направлена на сохранение накопленного предыдущими поколениями

труда. Идеология финансирования развития субъектов национального хозяйства, в том числе и агропродовольственного комплекса, должна исходить из признанной ООН концепции *устойчивого развития*. Это такое развитие, которое, удовлетворяя потребности настоящего времени, не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Исторический опыт свидетельствует о существовании нескольких путей интеграции в мировое хозяйство. В Западной Европе международная экономическая интеграция прошла определённые фазы сближения в рамках ограниченной группы стран с неременным сохранением баланса между национальными интересами и интернационализацией национальных рынков. При этом происходило поэтапное объединение национальных рынков в единый европейский рынок при сохранении и развитии национальных черт каждой компоненты. В результате народнохозяйственный комплекс каждой страны не только не развалился, но, напротив, укрепился.

Другой вариант — путь *открытия экономики*, которым пошёл ряд экономически отсталых стран. Последствия такого пути интеграции — это разрушение национальной экономики. Третий путь — *жёсткое регулирование процесса интеграции национальной экономики в мировое хозяйство*, при котором вхождение в мировое хозяйство становится фактором

развития национального хозяйства. Таким образом, глобальный рынок либо развивает национальную экономику, либо разрушает её.

К числу *негативных последствий свободного рынка следует отнести создание льготного режима импорта продуктов питания в страну*. В связи с этим одним из приоритетных направлений в числе антикризисных мер следует, на наш взгляд, считать *внешнеторговую защиту отечественного сельского хозяйства*. Достичь продовольственной безопасности в России можно только путем самообеспечения собственной сельскохозяйственной продукцией, используя стратегию *аграрного протекционизма*, то есть государственной поддержки отрасли. Это особенно важно, если учитывать предстоящее вступление России во Всемирную торговую организацию.

Эксперты ООН оценивают *доступность российского рынка после либерализации внешнеэкономической деятельности в 2 - 4 раза выше по сравнению с рынками промышленно развитых и многих развивающихся стран*. В 1998 году импорт продовольствия уменьшился на 20%, произошло оживление российского сельского хозяйства. Но большую опасность для развития аграрного производства в России представляет её предстоящее вступление в ВТО, поскольку многократно возрастет вероятность того, что российский рынок захлестнут дешёвые импортные продукты питания.

¹ Гумеров Р. Инвестиционный кризис в АПК: причины, последствия, пути преодоления // Российский экономический журнал. — 2000. - № 2. С.47.

Как подчеркивалось выше, вопрос вступления России в ВТО продолжает оставаться дискуссионным: есть горячие сторонники этого шага и ярые противники. В связи с этим представляет интерес утверждение о том, что «в мировой практике экономические и политические интересы самообеспечения страны продовольствием... оцениваются выше преимуществ более дешевого импорта».²

За рубежом внешнеэкономическая деятельность в аграрном секторе по экспорту и импорту продовольствия, сельскохозяйственной продукции проводится, исходя из интересов национального товаропроизводителя. Крупнейшие импортёры сельскохозяйственной продукции, такие страны как Япония, Швеция, Швейцария, имеют и самые высокие уровни поддержки отечественных производителей. Ещё один пример: Еврокомиссия имеет свой подход, отличный от подхода ВТО, относительно радикальной либерализации мировой торговли продовольствием. Еврокомиссия выступает за умеренную либерализацию, позволяющую защитить крестьянские хозяйства, сохранить индивидуальность, обычаи и культурные традиции сельских жителей Европы.

Наряду с бюджетным финансированием государство может активно влиять на развитие агропродовольственного комплекса через госзаказ, государственные программы, налоговую, ценовую, кредитную, страховую политику и др.

Вступление России в ВТО, представляя собой объективный и неизбежный процесс, приведёт к расширению внешнеэкономических связей, в том числе и в агропромышленной сфере. Поэтому заранее важно определиться, на каких условиях наше сельское хозяйство будет интегрироваться в мировую экономику.

Для либерализации торговли агропродовольственной продукцией участниками ВТО было подписано специальное **Соглашение по сельскому хозяйству**. В связи с чем возникла необходимость выработки такого соглашения? Дело в том, что правительства ряда развитых стран (ЕС, Япония, Южная Корея, Швейцария, Норвегия) осуществляли поддержку отечественных товаропроизводителей на очень высоком уровне. А это служило препятствием для проникновения на их рынки зарубежных товаров. Реформирование международной сельскохозяйственной торговли началось по инициативе стран Кернской группы, участниками которой являются Канада, Аргентина, Бразилия, Новая Зеландия и др. Их позиция основывается на следующих положениях: огромные экономические потери (перепроизводство сельскохозяйственной продукции) являются следствием значительного субсидирования аграрного сектора развитых стран. Такая ситуация тормозит развитие справедливой конкуренции. Вот почему страны — участни-

цы ВТО разработали Соглашение по сельскому хозяйству, направленное на ограничение мер, стимулирующих производство. Предполагается, такие меры позволят мировому агропродовольственному рынку развиваться по своим внутренним законам, а не отражать конкуренцию субсидий.

Страны, присоединяющиеся к ВТО принимают на себя обязательства по четырём основным направлениям:

- доступ на рынок иностранных сельскохозяйственных и продовольственных товаров;
- сокращение государственной поддержки сельского хозяйства;
- экспортная конкуренция в сельскохозяйственной и продовольственной торговле;
- введение санитарных и фитосанитарных мер.

Нельзя не отметить неравенство стартовых условий при вступлении в ВТО стран с переходной экономикой. Ряд стран (Чехия, Словакия, Польша, Румыния, Венгрия), которые на момент образования ВТО являлись членами ГАТТ, имеют более выгодные позиции, в отличие от стран, только начинающих вести переговоры о вступлении.

Перед Россией неизбежно встанут серьёзные экономические и юридические проблемы: необходимость отказа от квотирования (например, на импорт мяса птицы, свинины, говядины, шерсти), уменьшение таможенных пошлин, приведение к единообразию внутрен-

² Гумеров Р. Создание рынка сельхозземель и повышение рентабельности агропредприятий: как расставить акценты? // Российский экономический журнал. — 1999. - №1. С. 60.

него регулирования по продуктам питания с международным и т.д. В результате выполнения условий по присоединению к ВТО может резко измениться структура общественного производства, а низкая конкурентоспособность будет способствовать сокращению или ликвидации ряда отраслей, в частности, пищевой, легкой и лесной промышленности. Наряду с этим весьма вероятно снижение уровня социальных гарантий и норм социального обеспечения.

Очевидно, что для России жизненно необходим длительный переходный период принятия правил ВТО, в течение которого следует исключить из общего регулирования ВТО некоторые товары (так поступила Япония в отношении импорта риса).

В то же время не следует забывать, что интересы потреби-

телей продовольственных товаров противоречат интересам российских товаропроизводителей. Поэтому, вступая во Всемирную торговую организацию, России следует очень взвешенно подходить к проблемам интеграции в мировой рынок. При этом речь идет не о призыве к национальному изоляционизму, а об усилении государственного регулирования, проведении четкой и активной государственной политики, выравнивании определенных приоритетов, сохранении частичной закрытости экономики до тех пор, пока не «встанут на ноги» отечественные производители. Речь должна идти о привлечении в страну прежде всего прямых иностранных инвестиций.

Это означает, что необходимо вырабатывать такую национальную экономическую политику, которая дала бы воз-

можность России в наибольшей мере извлечь выгоду из эффективного вхождения нашей страны в мировую экономику на основе её особенностей и определяющих преимуществ. Представляется, что выход заключается в разумном компромиссе: *ограничение импорта должно осуществляться дифференцированно, с учетом насыщения рынка по видам товаров*. Государственный аграрный протекционизм должен обеспечить отечественным товаропроизводителям условия нормальной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках продовольствия, используя механизм таможенных пошлин, налогов и сборов. Возврата к дефицитной экономике быть не должно. Нужно постепенно идти к полной либерализации, чтобы через 10-15 лет без потерь влиться в глобальный рынок.


АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ФИНАУДИТКОНСАЛТИНГ»

Лицензия Министерства Финансов РФ №Е000751 на проведение всех видов аудита

Высококвалифицированные специалисты предлагают банкам и организациям следующие услуги:

- ✓ по проведению аудиторских проверок предприятий, банков, инвестиционных, страховых, финансовых компаний (квартальных, полугодовых, годовых);
- ✓ консультирование по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения;
- ✓ оценки рисков предприятий по налоговым платежам в бюджеты всех уровней;
- ✓ ведение текущего бухгалтерского и налогового учета предприятий всех видов собственности;
- ✓ подготовка балансов к сдаче в налоговую инспекцию;
- ✓ экспресс-аудит для всех видов клиентов, в том числе для VIP-клиентов;
- ✓ анализ финансового состояния клиентов;
- ✓ оценка эффективности расходов предприятий и прогнозная оценка его финансовой деятельности;
- ✓ оценка эффективности инвестиционных проектов и финансовая оптимизация вложений;
- ✓ консультирование по вопросам финансового менеджмента (анализ финансовых показателей, составление бизнес-планов, помощь в установлении контактов с банковскими структурами);
- ✓ восстановление бухгалтерского учета.

Тел. 139-30-52 E-mail: shlepina@rol.ru



БУДКЕВИЧ Г.В.,
к.э.н., Финансовая академия
при Правительстве РФ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ РЕФОРМИРОВАНИЯ «СЕРВИСНОЙ ЭКОНОМИКИ» РОССИИ



волюционное развитие экономических процессов в практике свидетельствует о чередовании периодов то роли государства, то рыночного конкурентного механизма.

Однако в современных условиях, особенно для России проблема должна решаться постановкой вопроса о вышеуказанной приоритетности гораздо шире: каково оптимальное соотношение государства и частного бизнеса с точки зрения последующего позитивного экономического развития страны в целом? Здесь следует вопрос: «Так ли актуален сегодня для России лозунг «laizzer fair» или необходимо найти пути взаимодействия и взаимозаинтересованности государственного и частного секторов рыночной экономики?»

Необходимость ответа на этот вопрос сегодня имеет особое значение под влиянием нескольких обстоятельств:

- Во-первых, в 2003 г. Россия признана мировым сообществом страной с рыночной экономикой.
- Во-вторых, результат приватизации в экономическом и социальном плане оказался не столь успешным и положительно результативным, как обещали исполнители разгосударствления собственности страны.
- В-третьих, наличие определенных препятствий для дальнейшего поступательного развития рыночных отношений в России.

Основным препятствием для активизации деятельности частного бизнеса в стране является неразвитость инфраструктуры, основная функция которой заключается в обеспечении длительного взаимодействия между различными субъектами рынка. Инфраструктура (в переводе с латыни) обозначает «за пределами строения», мы же определим ее как «рамочные условия дальнейшего развития ры-

ночных отношений в постиндустриальном обществе», так как основным результатом «совокупности различного рода коммуникаций» является «услуга», в связи с чем весь комплекс инфраструктурных отраслей получил название «сервисной экономики». Сегодня — это важнейший ресурс национального развития, обладающий определенными преимуществами:

- а) низкая материалоемкость и ресурсоемкость;
- б) высокий мультипликационный эффект;
- в) стабилизирующее воздействие на экономику (низкая чувствительность к циклу);
- г) изменение традиционной системы занятости (рост доли услуг);
- д) развитие отечественного машиностроения.

Рыночная инфраструктура подразделяется на услуги для социально-экономической деятельности, куда входит комплекс отраслей, связанных с воспроизводством рабочей силы: здравоохранение, образование и т.д., включая жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), и на услуги для развития различных секторов рынка.

Много проблем, как в первом, так и во втором направлениях, но принципиально необходимым представляется обустройство такой составляющей инфраструктуры, как ЖКХ, бедственное состояние которого является основным препятствием для дальнейшего развития страны.

Уже к началу XXI века стало окончательно ясно, что обветшавшее на 60% ЖКХ за счет бюджета в порядок привести невозможно, поскольку надо вложить в этот сектор экономи-

ки не менее 500 млрд руб. за 10 лет. Правительство РФ приняло программу «Реформирование и модернизация ЖКХ РФ», которая предполагала, что ЖКХ спасут частные инвестиции, — осталось сделать только, чтобы они туда пошли: ведь все тарифы в ЖКХ пока остаются регулируемые. Однако в результате реформы и ожидаемых постановлений «Об основах ценообразования в ЖКХ», «О предоставлении гражданам субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг», «О порядке и условиях оплаты жилья и коммунальных услуг населением» Правительство обещает изменить тарифы и сохранить баланс экономических интересов между основными субъектами экономики.

По данным Госстроя РФ объем выполненных работ в ЖКХ 2002 г. составил 723,5 млрд руб., из них: внешнее благоустройство — 20,1, газоснабжение — 47,2, ритуальные услуги — 8,8, механизированная уборка — 11,4, водоснабжение — 93,8, бани — 2,3, содержание домовладений — 105,6, прачечные — 1,8, электроснабжение — 192,8, гостиницы — 2,7 и теплоснабжение и горячее водоснабжение — 237 млрд руб., т.е. это то, что можно заработать на ЖКХ.

И бизнес пошел в ЖКХ. Весной этого года Газпромбанк, РАО «ЕЭС России», ЗАО «Ренова», компания «Интеррос», «Евразхолдинг», «Кузбассразрезуголь» и банк Еврофинанс учредили ОАО «Российские коммунальные системы» (РКС). При этом, по мнению Г.В. Яковлева, главы правительственной комиссии по жилищной политике: «700 млрд руб. — это интересно для бизнеса, несмотря на долговые

проблемы. Гражданин за квартиру платил в конце 80-х, 1,5%, сейчас — 52% общей стоимости коммунальных услуг, а если учесть государственные льготы, то это 82%, если бизнес возьмет на себя и управление, то это будет все 100%».

По Конституции РФ все вопросы ЖКХ должны решаться на муниципальном уровне. Но если за последние два года стоимость коммунальных услуг выросла на 70%, что составило около 250 млрд руб. дополнительного дохода, а он не оставался в распоряжении системы, следовательно, должен встать вопрос о эффективном реформировании системы ЖКХ.

По нашему мнению, такие направления ЖКХ, как внешнее благоустройство, ритуальные услуги, механизированная уборка, бани, содержание домовладений, прачечные, гостиницы должны быть отданы полностью на откуп частному бизнесу (прозрачность финансовых потоков которых обеспечит доходную часть госбюджета).

Такие жизненно важные секторы ЖКХ, как снабжение водой, газом, электричеством и теплом, должны существовать в акционерной форме собственности муниципалитета и частного бизнеса. Сейчас в основном собственником этого хозяйства являются МУПы (муниципальные унитарные предприятия) и ГУПы (государственные унитарные предприятия). Здесь не будет лишним вспомнить мировой опыт функционирования «сервисной экономики».

Считается, что дорогу бизнесу в инфраструктурные отрасли проложили англичане и французы. В английской модели частный капитал полностью или ча-

стично выкупает в собственность инфраструктурные активы и финансирует их развитие за счет собственных средств. Сегодня англичане сомневаются в эффективности приватизации. У них даже появилась поговорка: «Ничего нет страшнее частного монополиста». Во французском варианте муниципалитет оставляет за собой право собственности на весь имущественно-хозяйственный комплекс инфраструктуры и предоставляет частникам этот сектор экономики либо на условиях совместного владения, либо через контракты по аренде. Надо сказать, что французы рассматривают Россию как одну из самых перспективных стран с точки зрения проникновения на этот рынок, однако их смущает полное отсутствие схем взаимодействия муниципальных органов власти и частного бизнеса в такой тонкой сфере, как ЖКХ.

Полагаю, что мы должны объединить европейский опыт для его реального претворения в жизнь на «русском грунте», в современных условиях, объединив интересы всех субъектов экономики.

Государство должно принять закон о финансовом оздоровлении предприятий ЖКХ: для

этого предварительно провести инвентаризацию ЖКХ и регистрацию имущества, после чего определенную часть долгов списать, другую часть реструктурировать на длительный период, разработав специальный порядок банкротств для системы ЖКХ, четко поставив последнее на баланс соответствующего унитарного предприятия, другими словами, государство должно заниматься созданием эффективных правовых механизмов деятельности коммунальных предприятий. Кроме того, государство должно разработать специальную форму акционерного капитала для ЖКХ. Собственность ГУПов передать в муниципальную собственность. МУПы должны представлять собой смешанный капитал, где муниципалит и частный бизнес владеют пакетом акций в отношении 45 к 55% с последующим изменением данного соотношения по мере реформирования на основе реальной практики. Частный бизнес получает сетевые системы ЖКХ по принципу нисходящей шкалы арендных платежей при условии, что 10% их доходов будут направлены на реализацию взаимодействия субъектов экономики и взаимовыгодности раз-

вития системы ЖКХ (см. таблицу) с последующим их снижением, обеспечивая тем самым переход сетевых систем ЖКХ к настоящим новаторам коммунальной системы хозяйства.

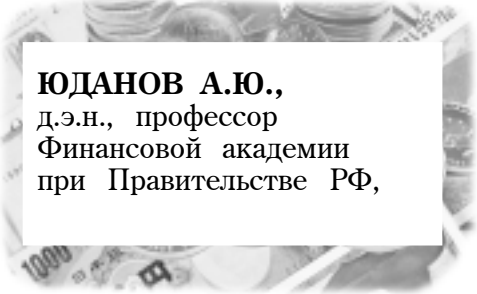
Тем самым за десятилетний период с учетом арендных платежей система ЖКХ получит 500 млрд руб. необходимых средств.

В результате домохозяйства (т.к. за счет налогов создавалась эта система, а за счет тарифов на услуги будет реформироваться) получают возможность минимизации расходов.

Таким образом будут обеспечены позитивные сдвиги в социально-экономической структуре хозяйства:

- стабилизация экономического роста;
- содействие росту производительности труда за счет внедрения информационных технологий в инфраструктурную составляющую;
- всемерное содействие развитию образования и повышению квалификации рабочей силы, что в конечном итоге обеспечит устойчивые темпы экономического роста и повысит уровень жизни населения;
- улучшение экологии окружающей среды.

Направления	Годы										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Реализация инвестиционных программ — 4%	4,0	3,6	3,2	2,8	2,4	2,0	1,6	1,2	0,8	0,4	
Снижение тарифов на услуги ЖКХ — 4%	4,0	3,6	3,2	2,8	2,4	2,0	1,6	1,2	0,6	0,4	
Профессиональная подготовка кадров — 2%	2,0	1,8	1,6	1,4	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	
Итого в %	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
Итого от общего объема в 700 млрд руб.	70	63	56	49	42	35	28	21	14	7	385



ЮДАНОВ А.Ю.,
д.э.н., профессор
Финансовой академии
при Правительстве РФ,

МАРКЕТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ (опыт фармацевтики)



авно и пристально изучая одну отрасль российской промышленности – фармацевтику, автор приходит к выводу, что на российском рынке наступает эра маркетинга. Именно грамотный маркетинг, а не цены и даже не качество продукта, вероятно, определенное время будет в России важнейшим залогом победы в конкурентной борьбе. И шансы российских компаний в этом

плане, отнюдь, не выглядят безнадежно плохими.

Необходимость найти собственную нишу, превратить свой продукт в неповторимое предложение для потребителя приобретает в таких условиях характер категорического императива. Нам кажется, что эта сторона сегодняшнего опыта фармацевтики показывает близкое будущее многих других отраслей: в группу риска входят все производители неразличимых товаров-близнецов. Просто на фарма-рынке из-за обилия полностью идентичных продуктов и внешних стрессов этот процесс проявился раньше.

Когда препарат начинает считаться потребителем «не таким, как все», он немедленно вырывается из жестких рамок ценовой конкуренции. И роль грамотного маркетинга в этом процессе трудно переоценить. Так, подлинной сенсацией последнего времени стало успешное формирование брендов на базе сравнительно простых, традиционных лекарств российского производства.

Порой удачный маркетинговый ход чуть ли не на пустом месте и при самых минимальных затратах буквально творит чудеса. Знаковым препаратом в этом смысле нам видится *Когелак (ICN Томск)*. Внимание покупателей этот препарат привлек отнюдь не принципиальными терапевтическими преимуществами над другими средствами от кашля. Его состав (термопсис, солодка, натрия гидрокарбонат) вызывает скорее ассоциации с добротным рецептом XIX в., чем с достижениями современных технологий.

Интрига успеха была иной. Короткий рекламный ролик рассказал о лекарстве от кашля, название которого «легко запомнить». Буквально одной фразой убивались два зайца: (1) название препарата действительно запоминалось по ассоциации с легендарной автомашиной и (2) благодаря той же аналогии в сознание внедрялось представление о данном препарате, как о чем-то высококачественном. А хорошая упаковка и немалая цена такое представление только усиливали.

Действие рекламы было ошеломляющим: в первом квартале (сезонный пик) 2001 г. аптеки продали *Когелак* на 773 тыс. долл., а в первом квартале 2002 г. — уже на 1633 тыс. долл.¹.

На фарма-рынке наиболее удачные образцы агрессивного маркетинга демонстрирует *Нижфарм*. С его помощью фир-

ма смогла даже нейтрализовать отсталость своего ассортимента², выросла в одну из лучших компаний страны. То есть маркетинг способен не только стабилизировать ситуацию с отдельными продуктами, но и спасать, казалось бы, безнадежно слабые предприятия.

Добрых слов заслуживают маркетинговые усилия прежнего руководства недавно перешедших к новому хозяину российских фармацевтических предприятий ICN. Отраслевые аналитики обычно критически относятся к деятельности этой фирмы, не без оснований отмечая устаревшую производственную программу, несогласованность в работе с оптовиками, бюрократизм и т.д. При этом недооцененным, на наш взгляд, остается подлинный маркетинговый прорыв фирмы. *Ей удалось создать первые российские крупнобюджетные и высокоприбыльные фармацевтические бренды*. В самом деле, гигантский по российским масштабам миллионный рекламный бюджет препарата *Пенталгин ICN*,³ наверняка, вполне окупается при примерно десятиллионном объеме продаж⁴ и низких издержках производства препарата.

Опыт фармацевтики говорит также о том, что ссылки на отсутствие денег у населения в качестве причины коммерческого неуспеха конкретного продукта являются мифом. Низкий уровень доходов, бесспорно,

представляет собой острейшую макроэкономическую проблему страны. Но на отдельный препарат приходится столь ничтожная доля расходов населения, что вполне реально увеличить ее даже в разы, не наткнувшись на границы совокупного спроса.

И еще один важный аспект фармацевтического опыта. Как и в других отраслях, некоторые сферы бизнеса здесь практически закрыты для российских фирм. Ожидать разработки российским предприятием мирового фармацевтического бестселлера (средние затраты на такой проект превышают 500 млн долл.) столь же бессмысленно, как и ждать схода с *вазовского* конвейера машины, превосходящей по качеству *мерседес*.

Маркетинговый путь к коммерческим достижениям более демократичен в плане международной конкуренции. Наилучшим образом соответствует ожиданиям потребителя далеко не всегда супер-продукт. И возможности точно подогнать товар к запросам определенной целевой группы куда шире, а главное куда многомерней, неожиданней, чем шансы пробиться в элитарную группу.

Наибольших успехов добиваются те фирмы, которые умеют найти своего потребителя, выделить свой продукт в его представлениях и доказать, что пользование именно этим продуктом приносит максимальные выгоды.

¹ Данные аптечного аудита РМВС.

² Кроме маркетинга сильной стороной *Нижфарма* является высокое качество препаратов. Бросовый товар на современном рынке не продвинешь никакими усилиями. Но ассортимент безнадежно устарел и радикально осовременить его в рамках сложившейся специализации фирмы (мази, свечи) технически очень сложно.

³ Точнее, на один этот препарат в 2001 г. по данным RPRG потрачено 1,047 млн. долл. Для сравнения:

⁴ По данным аптечного аудита РМВС, объем продаж *Пенталгина ICN* составил в 2001 г. 12,1 млн. долл. в розничных ценах, при пересчете в цены производителя мы получим величину порядка 9-10 млн. долл.

ПРЕСС-РЕЛИЗ**АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ РОССИИ
ИНФОРМИРУЕТ**

125009, Россия, Москва,
Леонтьевский пер., д. 25/10, стр. 1
Центр информации и общественных
связей
☎ 785-29-87

12.04.2005 №103

Российское Бюро кредитных историй «Экспириан-Интерфакс» (Experian-Interfax) стало новым членом Ассоциации региональных банков России.

Президент Ассоциации Александр Мурычев и главный Исполнительный директор международной компании Experian Джон Сондерс обсудили сегодня в ходе состоявшейся встречи перспективы сотрудничества в связи со вступлением в силу с 1 июня закона «О кредитных историях».

Бюро намерено наладить деловые контакты с банками-членами Ассоциации, а также другими кредитными бюро, в том числе и в регионах. Оно будет информировать членов Ассоциации о своей деятельности, учитывая в работе общие интересы банковского сообщества. Ассоциация, в свою очередь, будет содействовать формированию законодательной и нормативной базы с целью создания в России эффективно работающего и конкурентного рынка услуг кредитных бюро в соответствии с законодательством.

А. Мурычев отметил, что до вступления в силу закона о кредитных бюро осталось немного времени, поэтому важно, чтобы банки смогли своевременно решить вопросы, связанные с подключением к создаваемым в России бюро кредитных историй, получив тем самым возможность выполнить требования законодательства. «Experian уже создававшая кредитные бюро во многих странах, известна современными технологическими решениями и высоким качеством услуг. Партнерство с «Интерфаксом», ведущей российской информационной структурой, будет, безусловно, способствовать успеху работы бюро кредитных историй,» – сказал он.

С уважением,
Вице-президент Ассоциации «Россия»
А. Строганов

**Подписку на журнал «ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ, ИНВЕСТИЦИИ»
можно оформить в редакции с любого месяца
на любое количество экземпляров.**

ЗАЯВКИ ПРИНИМАЮТСЯ

по тел./факсу: (095) 456-06-08

электронной почте: vikiniki@aha.ru

**Подписной индекс в каталоге «Роспечать»: 81652
в блоке наших изданий (подписка на почте)**

ПРЕСС-РЕЛИЗ

АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ ИНФОРМИРУЕТ

125009, Россия, Москва,
Леонтьевский пер., д. 25/10, стр. 1
Центр информации и общественных
связей
☎ 785-29-87

29.04.2005 №119

Поддержка межбанковского кредитного рынка должна стать первым шагом на пути совершенствования системы рефинансирования кредитных организаций в России, заявил начальник Главного управления ЦБ РФ по Саратовской области Юрий ЗЕЛЕНСКИЙ. Он выступил на проходящем в Сочи Международном семинаре-совещании «Банки и малое предпринимательство: улучшение доступа к финансовым ресурсам в Южном федеральном округе Российской Федерации», который организован совместно Всемирным Банком и Ассоциацией региональных банков России.

Сейчас объем свободной ликвидности банков составляет примерно 650-700 млрд рублей. Большая часть этих средств оседает в Банке России – на корсчетах и в депозитах. По сути, они просто лежат мертвым грузом, поскольку по депозитам платится всего порядка 2-3 % годовых. По мнению Ю. Зеленского, чтобы избыточные резервы ликвидности отдельных банков заработали, необходимо обеспечить свободный переток денежных средств между банками, как в системе сообщающихся сосудов.

В Саратовской области действует Генеральное соглашение «О сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов и депозитов». Его участниками являются 28 кредитных организаций, в том числе все 17 банков. Региональный объем межбанковских кредитных сделок на 92% обеспечивается за счет сделок в рамках Генерального соглашения. В 2004 г. было заключено более 1400 сделок на сумму 11,9 млрд рублей. В июне-июле 2004 г. банки области работали в нормальном режиме. Учитывая накопленный опыт, мы разработали межрегиональную модель организации межбанковского кредитного рынка, которая получила поддержку и одобрение Банка России, сообщил Ю. Зеленский. Сейчас она объединяет территориальные учреждения ЦБ и кредитные организации Саратовской, Нижегородской, Астраханской, Оренбургской, Ульяновской областей и Республики Башкортостан. Ее участниками являются 68 кредитных организаций. Только в феврале 2005г. заключены 4 межрегиональные сделки на сумму 22 млн рублей.

С уважением,
Вице-президент Ассоциации «Россия»
А. Строганов

**«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ XXI ВЕКА»
ОСНОВАН В 1999 ГОДУ
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИЕЙ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ**

(лицензия № 24Г 0316 от 01.04.99 г.)

ФАКУЛЬТЕТЫ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

по направлению: **БАКАЛАВР ЭКОНОМИКИ**

Подготовка **БАКАЛАВРОВ** в области финансовых услуг, бухгалтерского учета и аудита, налогов и права.

Продолжительность обучения: **4 года.**

Форма обучения: **очная.**

ЮРИДИЧЕСКИЙ

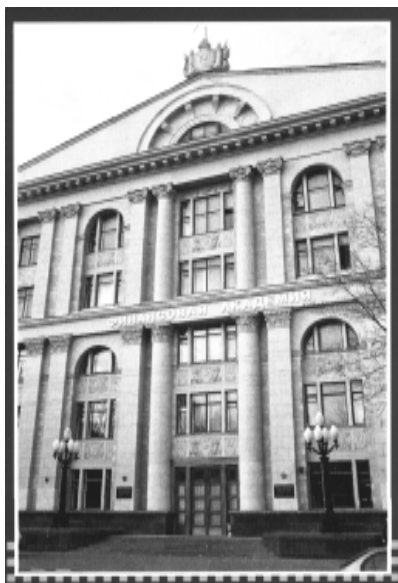
по специализации: **ФИНАНСОВОЕ ПРАВО**

Подготовка **ЮРИСТОВ** для работы в банковской, внешнеторговой сферах: аудиторских, консалтинговых, страховых и др. службах; специалистов в сфере политики, выпуска и обращения ценных бумаг и т.д.

Продолжительность обучения: **по программе подготовки специалиста — 5 лет, второе высшее образование 3 — года.**

Форма обучения: **очная.**

«Международный финансовый институт XXI века» предоставляет студентам уникальную возможность получить диплом Финансовой академии и Университета — зарубежного партнера — Блумсбургского университета (США, штат Пенсильвания) и Букингемского университета (Великобритания) на основе высокого уровня академических программ и методик преподавания российских и западных учебных учреждений.



Студентам гарантируются все права, которые дает Финансовая академия при Правительстве РФ, включая получение отсрочки от службы в армии на время обучения; по окончании «Международного финансового института XXI века» прошедшие военную подготовку получают звание офицера запаса.

В «Международном финансовом институте XXI века» обучение на русском и английском языках проводят российские и иностранные преподаватели, имеющие практический опыт работы в ведущих экономических вузах России и других стран. По завершении теоретического курса студенты проходят преддипломную практику — в том числе и за рубежом.

По вопросам поступления обращаться по тел: (095) 943-94-67, 943-94-24.